

Rivista del Noleggio e Fleet Management

# FLEET magazine

Con il Patrocinio  
ANIASA

# n104



MENSILE • Numero 104 • Anno XI • Luglio/Agosto 2014 • Poste Italiane Spa-Spedizione in Abbonamento Postale - DL 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46 art. 1 comma 1) LO/MI • Euro 3,50

## ESTATE & RAC APERTO PER FERIE

**Fiscalità**

**Le istituzioni finalmente  
si ricordano dell'auto**

**Prova su strada**

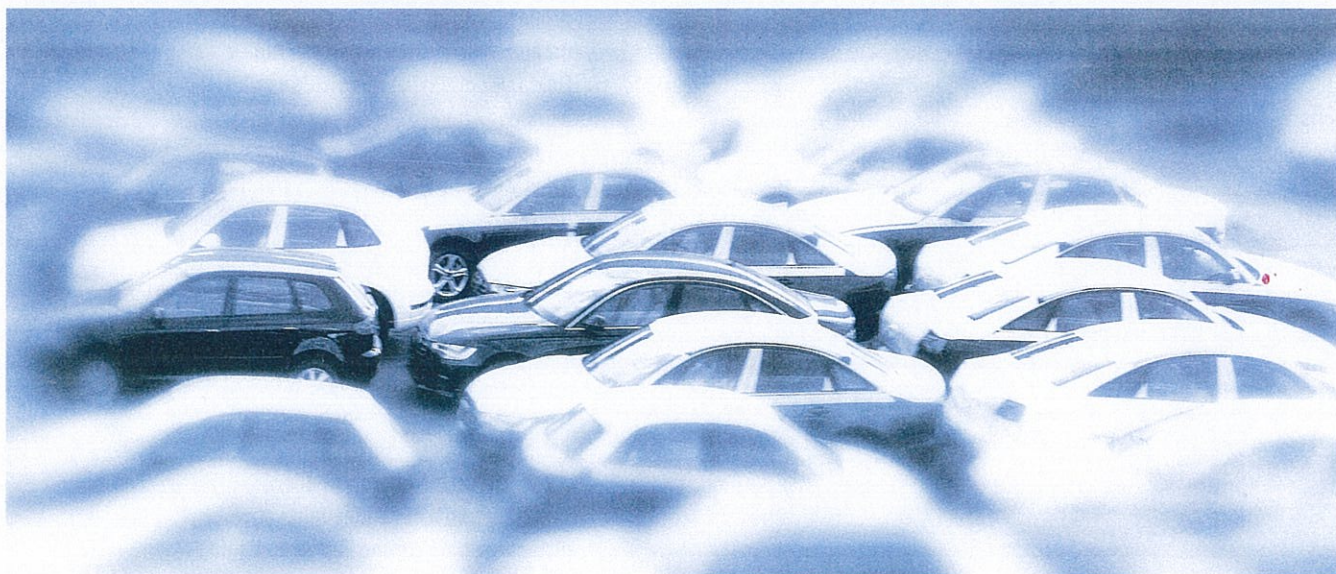
**Hyundai ix35: al volante  
della best-seller coreana**

**Avv. Paolo Scarduelli**

**Il nuovo assetto dei contratti  
di lavoro a tempo determinato**

I dati dell'ultimo **Rapporto Aniasa** aprono nuovi scenari al **futuro del noleggio**: su tutti, la crescita della **clientela privata** che sceglie di privilegiare il renting all'acquisto. Ecco come **interpretare questi trend**

# UN NUOVO CICLO DI SVILUPPO PER IL NLT



di Pietro Teofilatto

**L**o sguardo è ormai proiettato al prossimo futuro. E si muove partendo da un dato di fatto: lo scorso anno il settore del noleggio a lungo termine, come evidenziato dal Rapporto annuale Aniasa, ha registrato una consistente crescita della clientela privata.

Quest'ultima è arrivata a rappresentare il 2,9% del fatturato complessivo (era l'1% nel 2012), triplicando l'incidenza registrata negli ultimi cinque anni. Si tratta di un importante indicatore delle nuove evoluzioni

del mercato, che inizia a conquistare anche questa fascia di popolazione, e del processo di cambiamento in atto dal concetto di proprietà a quello di uso, che si sta gradualmente diffondendo nelle nostre città.

Sono ben note le armi vincenti che hanno consentito al noleggio veicoli e, specialmente al comparto delle auto aziendali, di crescere costantemente negli ultimi 15 anni, nonostante la lunga congiuntura economica a dir poco depressiva e una forte crisi del settore dell'auto, tornato ai livelli di immatricolazione degli anni Settanta.

## Un po' di storia

A contribuire al successo della formula sono stati, in primis, i benefici per la clientela aziendale sotto il pro-

filo economico-finanziario. L'esternalizzazione della gestione della flotta ha evitato pesanti immobilizzazioni di capitale e ha garantito la certezza dei costi, assicurando un notevole risparmio rispetto al parco auto in proprietà. Il noleggio a lungo termine è quindi diventato sempre più un aiuto contro il costante aumento dei premi assicurativi e la lievitazione dei costi di gestione delle vetture e funziona anche da "sostegno finanziario" alle aziende in crisi di liquidità o alla prese con il cronico ritardo dei pagamenti.

L'osservazione dell'andamento del ciclo di vita del Nlt - con riferimento alla flotta circolante - rappresentato nell'ultimo Rapporto Aniasa induce ad alcune riflessioni. Dopo una so-

## DISTRIBUZIONE FATTURATO DA CONTRATTI DI NOLEGGIO A LUNGO TERMINE PER TIPOLOGIA DI CLIENTI

Tipologia Clienti	2013	2012	2011	2010	2009	Var. 2013/2012
business	90,4%	93,0%	92,3%	92,5%	93,0%	-2,64 pps
pubblici	6,8%	6,0%	6,2%	6,5%	6,4%	+0,76 pps
privati (*)	2,9%	1,0%	1,1%	1,1%	0,9%	+1,89 pps

(\*) persone fisiche, no partite IVA

Fonte: ANIASA

stenuta e rapida crescita e dopo il manifestarsi di progressivi segnali di maturità, tra il 2008 e il 2009 (proprio in concomitanza con l'inizio della difficile crisi) si sono evidenziate situazioni di criticità, che hanno portato ad un brusco calo della consistenza della flotta. Alla base di tale riduzione sono stati sicuramente i processi di ristrutturazione messi in atto dalle imprese per adeguare le proprie organizzazioni al mutato contesto economico.

Pressate dalle interconnessioni della crisi finanziaria e dalla ridotta agibilità delle linee di credito, varie aziende - per ottenere un drastico abbattimento dei costi operativi, tra cui quelli relativi all'auto aziendale - hanno in un primo momento optato a ridurre il Nlt a fronte dell'utilizzo di strumenti finanziari elementari (finanziamento/leasing), assumendosi in proprio una parte dei rischi economici. Altre hanno preferito inserire nella propria car policy vetture di fascia inferiore o con meno optional (downgrading/downsizing), mentre altre sono state costrette a ridurre il personale e, conseguentemente, le auto aziendali assegnate.

### Trend attuali

Con il progressivo aumento della flotta a Nlt, che sta tornando ai valori ante-crisi superiori alle 530mila unità, i Fleet Manager confermano utilità e saving del renting. Il passaggio ad altri strumenti o il ricorso al rimborso chilometrico sono stati infatti temporanei o più costosi e difficili da controllare, una scelta di breve periodo che, trasformando un

costo certo in un costo incerto, produceva solo un'apparente riduzione dei costi.

Secondo le rilevazioni più aggiornate, attualmente l'utilizzo del Nlt è ormai consolidato nel 90% delle imprese di grandi dimensioni, percentuale che scende al 60-50% per le aziende di media e medio-piccola rilevanza. Se il quadro

sembra prospettare il completamento di un ciclo economico di raggiunta maturità del prodotto Nlt, bisogna comunque considerare che finora è stato indirizzato principalmente verso la domanda di imprese multinazionali



Pietro Teofilatto

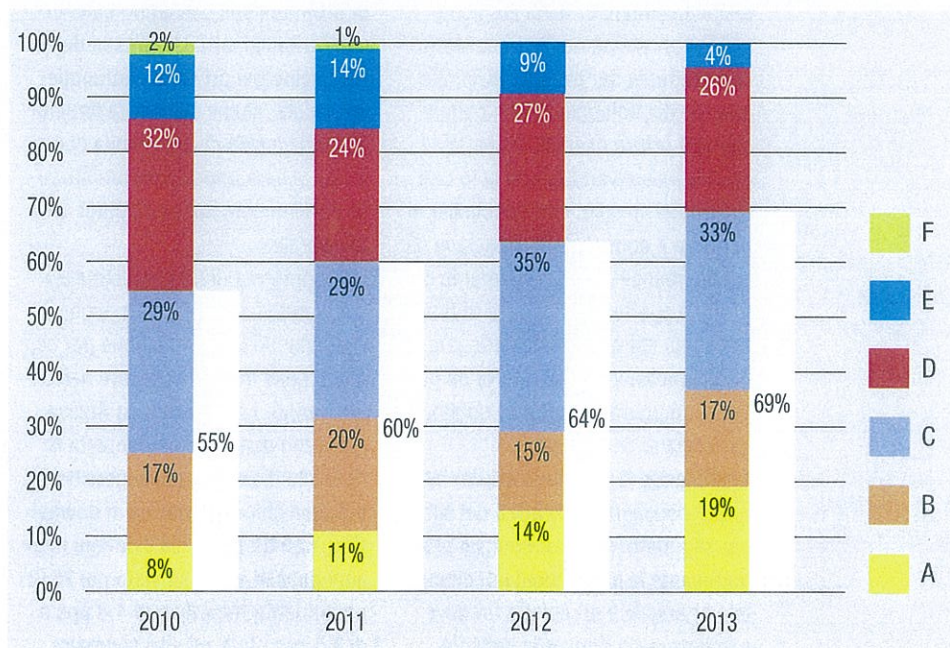
o di grandi dimensioni. L'accesso ai servizi da parte delle microimprese e delle partite Iva, così come dei professionisti e dei privati,

è ancora marginale, in una fase potremmo dire iniziale.

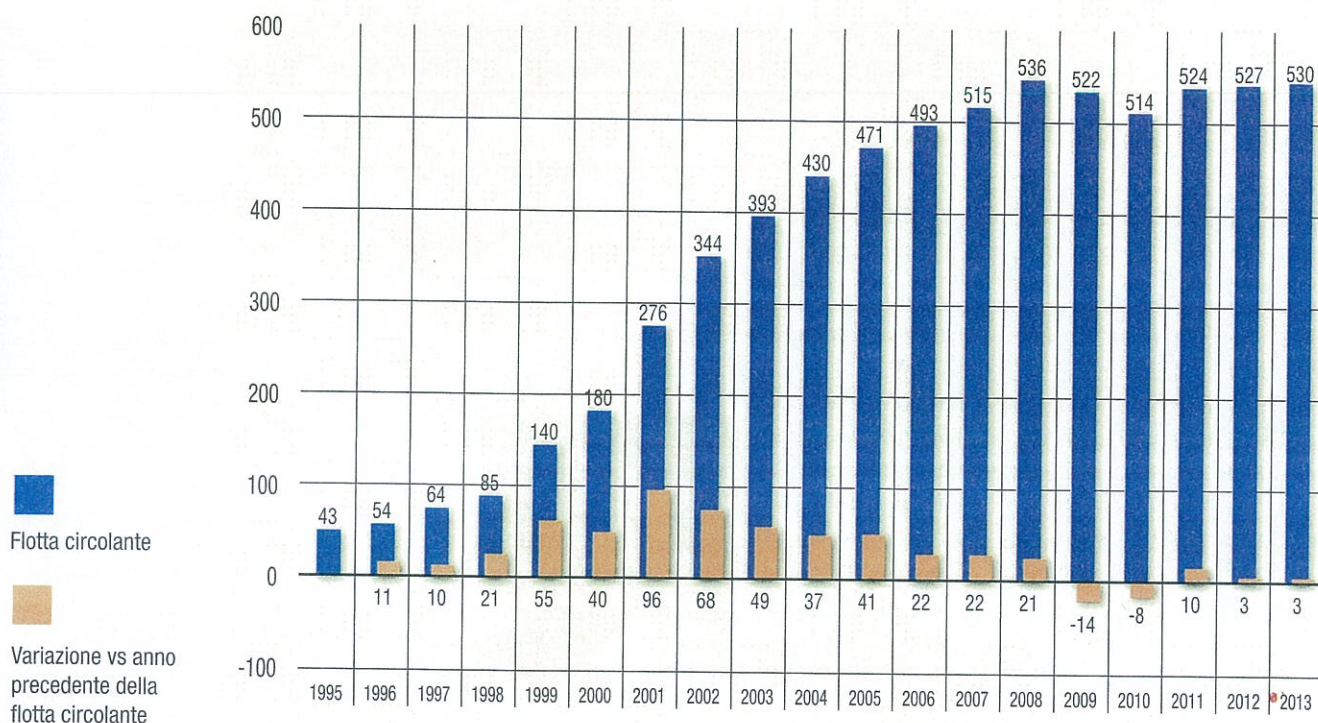
Per risultare "appealing" anche a questo target molto variegato, le società di noleggio stanno accentuando la flessibilità dell'offerta, garantendo un'ampia

possibilità di operare modifiche contrattuali (durata, km, servizi aggiuntivi) e la personalizzazione dei servizi di noleggio sulla base delle specifiche necessità del cliente. Sussistono pertanto ampissimi mar-

## DISTRIBUZIONE IMMATRICOLAZIONE PER ANNO/SEGMENTO



## CICLO DI VITA DEL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE (N° VEICOLI)



gini di ulteriore sviluppo, come avvalorato dal fatto che nel corso degli ultimi anni quasi tutte le aziende del settore hanno studiato e progettato la penetrazione in questi segmenti.

### Rotta verso i privati

E' ormai noto che, dopo aver svolto test e affrontato criticità ed incognite, non ultime quelle riguardanti la correttezza dei pagamenti, molte aziende del noleggio hanno cominciato ad offrire i servizi anche ai privati, incentivandoli non solo con il ritiro del veicolo, con possibilità di permuta e conseguente riduzione dei canoni mensili, ma specialmente con formule aperte alle richieste di una domanda estremamente variegata. Con l'innovazione dell'offerta da parte dei maggiori operatori, i risultati cominciano ad arrivare.

Analizzando la suddivisione del fatturato conseguito nel 2013 del Nlt per segmenti, se è pur sempre predominante la componente di clientela aziendale e si registra un lieve aumento della domanda delle PA,

risalta l'aumento di quasi il 300% del segmento dei privati, che sembrava invece ancorato negli ultimi anni all'1% del totale.

Probabilmente è ancora presto per indicare un cambiamento epocale e affermare che, complice la crisi, quel processo di svincolarsi dal concetto di proprietà stia passando dalle dichiarazioni ai fatti. L'ingresso del Nlt nel bacino dei privati è comunque una realtà, anche se ancora limitata (si tratta infatti di circa 8mila contratti), e sarà importante monitorarne l'andamento su un maggior arco temporale.

Una conferma di un cambiamento verso nuovi scenari arriva anche esaminando la distribuzione per segmenti delle immatricolazioni nell'ultimo anno. I dati diffusi da Aniasa attestano quanto sia aumentata la richiesta di vetture del segmento A e B, una chiara conferma al downsizing, con un trend già evidente negli anni passati e che ha visto nel 2013 un aumento rispettivo di 4,8 pps e di 2,5 pps. Tutti gli altri segmenti

hanno invece ceduto quote, con il calo verticale del segmento E, le vetture di categoria superiore, ridotti ad un quarto rispetto al 2011.

La domanda si è pertanto indirizzata, in relazione all'obbligo categorico di contenere il TCO (Total Cost of Ownership), verso utilitarie e city car, anche con l'obiettivo di ridurre i costi d'esercizio legati ai consumi di carburante, ai premi assicurativi e alla tassa di possesso.

Se emerge con una certa evidenza che il ricorso al noleggio, specialmente in determinati ambiti territoriali, è un sistema per sopperire ad improponibili costi assicurativi per la responsabilità civile e di non prevedibili costi di manutenzione, è comunque anche da considerare il cambiamento in ambito collettivo relativo all'utilizzo bene auto, in modo particolare nelle grandi città. Il rapidissimo sviluppo del car sharing, nonché il proliferare di Apps rivoluzionarie per la mobilità individuale sono gli ulteriori elementi che confermano un'estesa innovazione della domanda.